

ських стандартів та норм ПКУ. Не секрет, що при такому аналізі від практиків вимагатимуться бездоганні знання тих і тих, плюс уміння правильно оцінити операції з позицій цивільного законодавства, договірних умов з клієнтами, умов внутрішньої облікової політики тощо.

Особливо складно буде розраховувати та обліковувати тимчасові різниці за доходами та витратами. Це пов'язано з необхідністю відслідкування погашення (анулювання) таких різниць у наступних звітних періодах періоду. За рахунок переходу на річний звітний період подачі декларації така вірогідність може бути зменшена, проте не знята з порядку денного.

Звичайно, така ситуація збільшує витрати платника податку на адміністрування податку. Найголовніше при цьому полягає в іншому. За рахунок невідповідностей методичного характеру та технічних помилок, які будуть притаманні новій системі розрахунку податку, у податкового органу збільшується можливість притягнення до відповідальності порушників закону. Таким порушником априорі може стати кожен платник податку. В умовах, коли податковий контроль в Україні став де факто в багатьох випадках знаряддям впливу на певні бізнес-структури та політичні процеси в державі в потрібному владним структурам руслі, механізм податкових різниць стає тим гачком, на який легко потрапляють платники.

Мельничук О. А.,

*старший викладач кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ З УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ПО ТОВАРНИХ ОПЕРАЦІЯХ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Сьогодні економіка України розвивається за законами ринку, характерною рисою якої виступає конкуренція. В умовах світової фінансової кризи практично кожне підприємство, яке працює на українському ринку і займається реалізацією продукції, уже стикнулись з явищем тотальних неплатежів — коли оплата за поставлену продукцію (товари, роботи, послуги) затримується, проводиться в неповному обсязі або не здійснюється взагалі з

посиланням боржника на його скрутне становище. Це призводить до виникнення дебіторської заборгованості, яка має великий вплив на оборотність капіталу і фінансовий стан підприємства. Тому краще заздалегідь вжити заходів, аби зменшити ризик неплатежів контрагентів-боржників.

Виникає важлива необхідність ефективного управління дебіторською заборгованістю, яка направлена на об'єктивну оцінку платоспроможності і надійності своїх партнерів, постійного контролю за якістю розрахункових операцій і забезпечення своєчасної індексації боргу, вивчення причин виникнення кожного виду заборгованості, виходячи з конкретної виробничої заборгованості. Встановити, чи не має в складі дебіторської заборгованості сум, нереальних для стягнення, або таких, з яких проходять строки позовної давності. Якщо такі є, то необхідно терміново прийняти заходи по їх стягненню (звернення в судові органи, оформлення векселів тощо). Крім того, з метою максимізації притоку грошових коштів кожному підприємству слід зробити систему договорів з гнучкими умовами строків і форм оплати:

- попередня оплата, яка передбачає наявність знижки;
- попередня оплата, яка передбачає поєднання знижки та продаж у кредит;
- виставлення проміжного рахунку (ефективно при довгострокових контрактах по мірі виконання окремих етапів роботи);
- гнучке ціноутворення (захищає підприємство від інфляційних збитків).

Надзвичайним ефективним способом забезпечення виконання покупцем (боржником) зобов'язання є гарантія. Це особливий вид поруки, який може бути наданий тільки банком, іншою фінансовою установою чи страховою компанією (ст. 560 ЦКУ). Але банківська гарантія для кредитора вважається дорогим фінансовим інструментом. Банки вимагають винагороди за свої послуги як гарантії, а тому гарантія може виявитися недоступною для боржника, який і без того зазнає фінансових труднощів і не може собі дозволити зайвих витрат.

Крім того, деякі науковці вважають, що поділ дебіторської заборгованості на довгострокову і поточну — неправильний, оскільки обмежує права підприємства. Для кращого управління дебіторською заборгованістю доцільніше було б їм самостійно приймати рішення про необхідність диференційованого відображення у звітності довгострокової і поточної заборгованості.

Також доцільно було б за реальними строками погашення поділяти дебіторську заборгованість на термінову, прострочену і відстрочену, що в обліку знаходить своє відображення на відповідних аналітичних рахунках, де контролюється термін виконання договорів.

З метою найшвидшого повернення дебіторської заборгованості підприємству необхідно здійснювати профілактичні, стимулюючі та заходи рефінансування заборгованості. Такі заходи передбачають проведення постійного контролю за ходом погашення заборгованості окремими дебіторами, оперативне інформування їх про порушення термінів розрахунків. Ця робота повинна проводитися тактично, поєднуватися з рекламними заходами, сприяти тіснішому співробітництву та взаєморозумінню.

Одним із напрямків управління дебіторською заборгованістю, що сприятиме її зменшенню, має стати посилення контролю за нею через створення на кожному підприємстві спеціальних підрозділів. До основних завдань такого підрозділу слід віднести: ведення обліку проблемної дебіторської заборгованості; розробка схем здійснення розрахунків із погашення проблемної дебіторської заборгованості; співпраця з органами влади щодо стягнення дебіторської заборгованості; проведення реструктуризації заборгованості; розробка методичних підходів до оптимізації використання проблемних боргових зобов'язань тощо.

Особлива актуальність проблем неплатежів дебіторської заборгованості відбувається в умовах інфляції. Значна сума дебіторської заборгованості у ході інфляції губиться, тому не вигідно тримати гроші у готівці і продавати товар у борг. Щоб підрахувати збитки підприємства від несвочасної оплати рахунків дебіторами, необхідно від простроченої дебіторської заборгованості відняти її суму, скоректовану на індекс інфляції за певний термін (мінус отриману пеню).

У коло питань, що підлягають уточненню і мають значення для управління дебіторською заборгованістю, входить її рефінансування, що представляє собою систему фінансових операцій, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості: факторинг, форфейтинг, векселі.

Отже, в сучасних складних економічних умовах кожному підприємству необхідно більше уваги приділяти управлінню дебіторською заборгованістю покупців і замовників, удосконалювати методологію ведення обліку і аналізу товарних операцій, забезпечити виконання зобов'язань в умовах фінансової кризи.